

من ای صبا ره رفتن به کوی دوست
ندانم

تو می روی به سلامت سلام ما برسانی



مهارتهای بین فردی

Inter personal relationship

3

استاد مربوطه: دکتر نسیم بهرامی
تهیه کنندگان: مهناز نیک نژاد و سمانه خدا پرست



ناتوان ترین مردم کسی است که در دوست یابی ناتوان است. امام علی (ع)

- بشر موجودی اجتماعی است یکی از رسالتهای مهم انسان در جهان خاکی، ایجاد، گسترش، تداوم بخشیدن و عمق بخشیدن به روابط بین فردی است. روابط بین فردی مهم ترین مولفه ی زندگی ما از بدو تولد تا هنگام مرگ هستند.
- توانایی برقراری روابط اجتماعی یکی از نشانه های اصلی سلامت روان در افراد است.

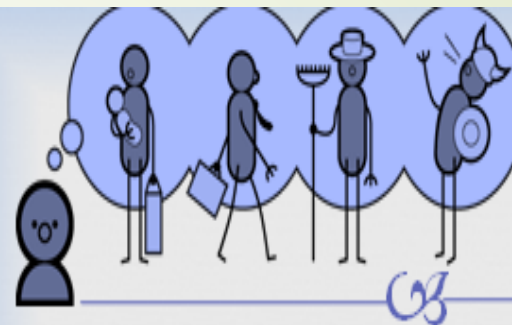
رابطه



اتصال دو یا چند نفر بر حسب نقشی که دارند

رابطه
مادر-فرزند
معمکلاسی
دوشتی
همسری
رئیس-مهرئوس

نقش



عنوان یا برچسبی است که با آن جایگاه و الگوهای رفتاری شخص در بین جامعه تعیین می‌گردد.

انتسابی	انتسابی
همسایه	فرزند
رئیس	خواهر
همسر	برادر
دانشجو	نوه

ارتباط فرایند ارسال و دریافت پیام است
ارتباط عبارت است از هر گونه تعاملی که شامل انتقال
پیام باشد.



اهمیت روابط بین فردی :

پژوهشهای روان شناختی در مورد اهمیت روابط بین فردی موثر به نتایج زیر رسیده اند.
روابط بین فردی موثر:

- . اثر مستقیم روی سلامت روانی دارد.
- . بهره وری شغلی و موفقیت را افزایش می دهد.
- . تندرستی و سلامت جسمی به همراه می آورد.
- . باعث مقابله سازنده با استرس می گردد.
- . به رشد شخصی و هویت یابی افراد کمک میکند.
- . کیفیت زندگی را افزایش می دهد.
- . خود شکوفایی به همراه دارد.

این مهارت همانند تمامی مهارت های دیگر با تمرین و تکرار کسب می شود.

شادی، خوشبختی، عزت نفس و توانایی ما برای شکوفا شدن تا حدود زیادی تحت تاثیر روابط ما هستند.

دیدگاه اسلام

یکی از مواهب بزرگ خدای سبحان بر آدمی استعداد سخن گفتن است. چه آن که آدمی با سخن گفتن آنچه را که در درون خویش دارد آشکار می کند و مقصود خویش را با سخن گفتن بیان می کند. قرآن کریم به این ویژگی انسان تکیه نموده و فرموده است:

"الرَّحْمَنُ * عَلَّمَ الْقُرْآنَ * خَلَقَ الْإِنْسَانَ * عَلَّمَهُ الْبَيَانَ" ۱.

بیان یعنی ظاهر نمودن، با زبان انسان مکنونات ضمیر خودش را، امور پنهانی که در ضمیرش است برای دیگری آشکار می کند و آن دیگری برای او آشکار می کند. ۲.

و در سوره بلد هم به این نعمت مهم تصریح نموده است:

"أَلَمْ نَجْعَلْ لَهُ عَيْنَيْنِ * وَلِسَانًا وَشَفَتَيْنِ" ۳.

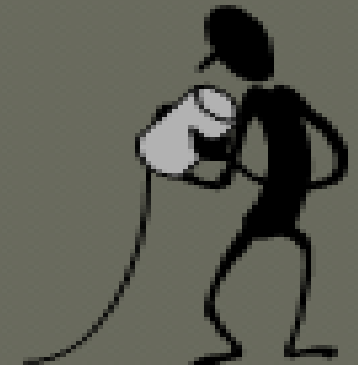
Interpersonal Skills/ Facilitation Skills

language &
communication

listening



using
feedback



questioning



conflict handling



➤ هنگامی که ارتباطی را برقرار می کنیم ، دو خواسته اصلی داریم:

➤ (۱) تولید احساسات مثبت

➤ (۲) رسیدن به هدف

➤ ارتباط زمانی موثر است که هر دو طرف به خواسته های خود برسند. شاید روابط بین فردی تنها تعاملی است که می توان در آن دو برنده داشت.

- برخی افراد برای بیان منظور و احساسات
- خود فقط از کلمات استفاده می کنند
- بعضی دیگر علاوه بر کلمات از حالات چهره ای و حرکات
- بدن نیز استفاده می کنند.
- کدام مؤثر تر است ؟



ارتباط کلامی و ارتباط غیر کلامی.

ارتباط کلامی تمامی جنبه های گفتار و ابزارهای کلامی را شامل می شود که در آن چگونگی صحبت کردن از جمله سرعت کلام، تن صدا و آهنگ صدا مطرح می شود.

اما ارتباط غیر کلامی به سایر فعالیت هایی گفته می شود که کارکرد ارتباطی دارند مثل حالت چهره، ژست ها، حرکات بدنی، نحوه لباس پوشیدن و غیره که در یک کلام به آن زبان بدن می گویند.

ویژگیهای اجزای ارتباط

- **فرستنده:** قابلیت اعتماد خوب - دانش خوب - شناخت نسبی از گیرنده یا گیرندگان پیام (سطح تحصیلات - فرهنگ - عادات و سنن و...)
- **- پیام:** هرگونه اشکالی در انتقال پیام می تواند باعث اختلال در ارتباط گردد. ارتباط مؤثر ارتباطی است که مانع از ایجاد سوء تفاهم های احتمالی شود.
- **- کانال ارتباطی:** کانال باید متناسب با نوع، اهمیت و خصوصیات گیرنده ی پیام باشد.
- **- گیرنده:** حالات گیرنده در درک پیام مؤثر است.
- **خستگی، بی حوصلگی، عدم علاقه) به فرستنده پیام یا محتوای پیام (، حالات هیجانی گیرنده پیام و.. در فرایند ارتباط مهم است. مثل؟**
- **بازخورد:** روشی که فرستنده متوجه می شود گیرنده، پیام را به درستی دریافت کرده است.

* بافت یا زمینه ارتباط :

- ▶ پیام هایی با محتوای یکسان در موقعیت های گوناگون می تواند مفاهیم مختلفی داشته باشند؛
- ▶ با توجه به بافتی که در آن مطرح می شوند تفسیر و درک می شوند .

حوزه های مهارتی برقراری روابط بین فردی :

➤ شناختن فرد مقابل و اعتماد کردن به یکدیگر

➤ پذیرش ، همدلی و حمایت یکدیگر

➤ حل تعارض ها

- راه های ایجاد اعتماد در روابط بین فردی
- مهم ترین کارهایی که برای رسیدن به اعتماد در یک رابطه می توان انجام داد...
(حداقل ۵ کار)

اصول پذیرش

- هر فردی افکار، احساسات و رفتارهای خاص خود را دارد.
- داشتن تفاوت در دیدگاه ها و رفتارها امری کاملاً طبیعی است.
- نقطه نظرات هر کسی برایش ارزشمند است .
- دیدن موضوع از دید دیگران خود توانایی است.



تسهیل کننده های ارتباطی

- ✓ گوش دادن فعال
- بازخورد مناسب
- ✓ خلاصه سازی (در یک جمله واقعیت هایی که دریافت کرده ایم را خلاصه کنیم)
- ✓ انتخاب زمان مناسب برای صحبت
- ✓ برقراری ارتباط غیر کلامی
- ✓ سعی کردن برای درک احساسات دیگران
- ✓ تماس چشمی مناسب و حالات چهره ای خوشایند
- ✓ استفاده از پیام من به جای پیام تو

سبک های ارتباطی





➡ - پر خاشگرا نه



➡ - منفعلانه



➡ - جرات مندانه

سبک پر خاشگرا نه

- انگشت اشاره به سمت طرف مقابل تکان می دهد
- ➤ اخم کردن
- ➤ چپ چپ نگاه کردن
- ➤ حالت بدنی خشک و بدون انعطاف دارد
- ➤ آهنگ صدا تند دارد
- ➤ بیشتر صحبت هایش با " تو باید " شروع می شود (پیام تو)
- ➤ به دیگران حمله می کند (فیزیکی - کلامی - عاطفی)
- ➤ به حریم ها احترام نمی گذارد

➤ احساسی که تجربه میشود:

• خشم - عصبانیت - ناکامی - بی طاقتی



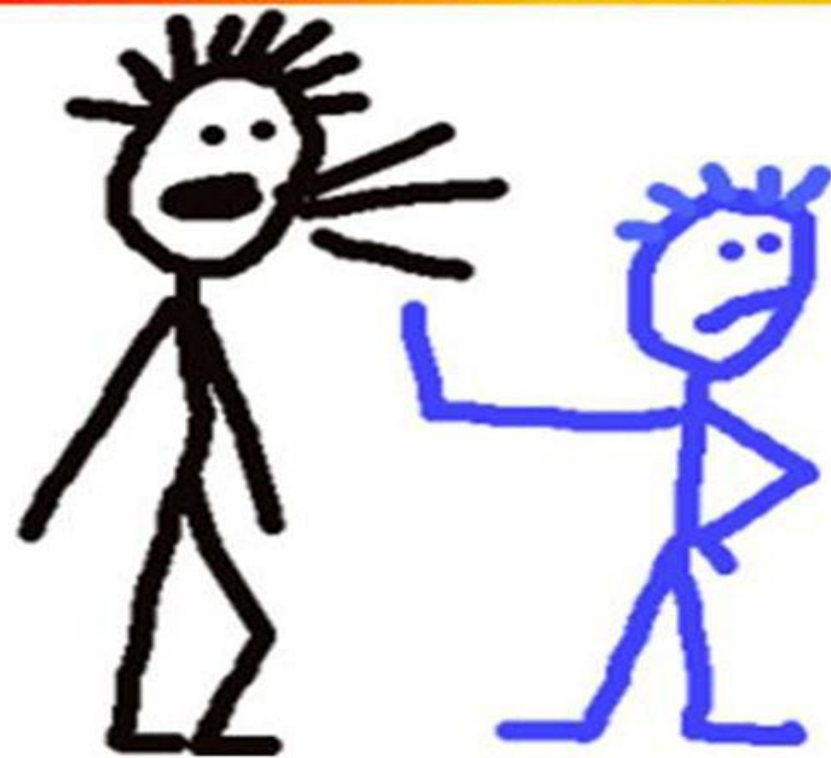
سبک منفعلانه

- همیشه موافقند اما در باطن مخالف
- محتاط
- زیاد آه می کشند
- اجازه می دهند دیگران برایش انتخاب کنند
- در برنامه ریزی مشکل دارد
- احساسی که تجربه می شود :
- درماندگی - خشم - و...

سبک ارتباطی جرأت مندانه



Scientific Diagram C: Passive-Aggressive



- جرات مندی را می توان توانایی ابراز صادقانه نظرات، احساسات و نگرشها بدون احساس اضطراب دانست.
- جرات مندی همچنین شامل دفاع فرد از حقوق خود می باشد، به شکلی که حقوق دیگران پایمال نشود.

رفتار جراً تمندانه به فرد کمک می کند که بتواند:

- به خود اطمینان داشته باشد.
- اعتماد به نفس خود را افزایش دهد.
- احترام دیگران را نیز جلب کند.
- توانایی تصمیم گیری خود را بهبود بخشد.
- حقوق خود را حفظ کند.
- متکی بودن به خود
- احساسات خود را ابراز کند.
- روابط خود را بهبود بخشد.
- اعتراض کند.
- نظر خود را بیان کند.
- درخواست کند.
- نه بگوید

هر کسی حق دارد

- به تقاضاهای دیگران **نه** بگوید.
- در مورد احساسات و دلیل کارهای شخصی اش به دیگران توضیح ندهد.
- در برابر **تقاضاهای** بیش از حد دیگران ایستادگی کند.
- از دیگران بخواهد که هنگام صحبت به نظراتش گوش دهند.
- تغییر عقیده دهد.
- از دیگران بخواهد که کاری را برایش انجام دهند. (**حمایت دیگران**)
- زمانی که نیاز داشت تنها بماند.
- در **روابط بین فردی** مورد احترام قرار گیرد.
- اشتباه کرده و مسئولیت آن اشتباه را به عهده گیرد.
- برای زندگی خود **تصمیم** بگیرد.
- احساس خاصی را داشته و آن را نشان دهد.
- از دیگران سوال کرده یا کمک بخواهد.
- خودش را دوست داشته باشد.

انواع رفتارهای جرأت مندانه

- بیان احساسات مثبت و منفی
- قبول نکردن و مقاومت در برابر خواسته های نابجای دیگران
- ابراز نظرات شخصی

تکنیک های خاص رفتار اجرا تمندانه

• صفحه خط خورده (تکرار خواسته)

• خلع سلاح

• استفاده از کمترین پاسخ مؤثر

• جرات مندی افزایشنده

مثال هایی برای درک بیشتر تفاوت رفتار جرأت مندانه با رفتار

➤ انفعالی و پرخاشگرانه :

➤ • - درصف خرید ایستاده ایم، فردی می خواهد خودش را جلوی ما جا بزند

➤ به ما می گوید : من عجله دارم اجازه می دهید زودتر از شما خرید کنم؟

➤ پاسخ انفعالی : خیلی خوب

➤ • پاسخ پرخاشگرانه : به جهنم که عجله داری برو آخر صف بایست .

➤ • پاسخ جرأت مندانه : متأسفم، نمی توانم، من هم عجله دارم .

➤ • یکی از آشنایان ما شین ما را برای روز تعطیل امانت می خواهد به ما می

➤ گوید: آخر هفته ماشینت را به من می دهی ؟

➤ پاسخ انفعالی : من خودم برنامه هایی داشتم، ولی باشد .

➤ پاسخ پرخاشگرانه : خیلی پررو هستی که یک دفعه از من چنین تقاضایی می کنی،

➤ فراموشش کن

➤ • پاسخ جرأت مندانه : از قبل برای آخر هفته برنامه ریزی کرده ام، خوش حال

➤ می شوم در آینده به شما قرض بدهم، به شرط آن که زودتر خبر دهید .

یکی از اقوام قصد دارد شب به خانه ما بیاید ولی ما آمادگی نداریم ؛ شب زنگ میزند و و می گوید : زنگ زدم بینم هستید، تا شب خودمتان برسیم ؟

➤ • **پاسخ انفعالی :** خودمان برنامه ای داشتیم ولی باشد تشریف بیاورید.

➤ • **پاسخ پرخاشگرانه :** شما نمی توانید هر وقت دلتان خواست به دیدن ما بیایید ، ما هم برای خود برنامه هایی داریم .

➤ • **پاسخ جرأت مندانه :** امشب برای ما وقت مناسبی نیست، اگر موافقید وقت دیگری را تعیین کنیم.



تعارض و اختلاف

➡ اگر چه تعارض امری بدیهی در روابط بین افراد است اما نحوه برخورد با آن مهم است.

➡ تعارضات و اختلافات نبایستی نادیده گرفته شود و نه با پرخاشگری و خشونت برخورد شود.

علل تعارض بین فردی

➤ تفاوت در اهداف ، خواسته ها ، منافع، تصمیمات ، سلايق ،
علايق و اميال

➤ تفاوت در افكار و عقايد، ارزشها و دید گاه ها و تجارب

➤ نیاز به حفظ نقشها، روابط و جایگاه ها

➤ نیاز به حفظ احترام ، تعلق و امنیت

اختلاف چه فوایدی دارد؟

ملاکهای سازنده بودن حل اختلاف ؟
در حل اختلاف چه چیز مهم است؟

هشدار! خونسردی قلب حل اختلاف است.

- به پاسخ های فیزیکی خود توجه کنید. آیا قلبتان تند میزند؟
- آیا تندتر نفس می کشید؟ اگر اینطور است، یک ساعت به خودتان استراحت بدهید.
- ➤ از اتاق بیرون بروید. رانندگی کنید. یک کار آرامش بخش انجام دهید.
- ➤ آگاهانه سعی کنید عصبانیت خود را کاهش دهید. با خودتان حرف بزنید.

سبک های حل اختلاف

• هر فردی منحصر به فرد و ویژه است و با همه ی آدمهای دیگر فرق دارد.

• داشتن اختلاف نظر کاملاً طبیعی است.

➤ (۱) سبک کناره گیرانه

➤ (۲) سبک زورگویانه

➤ (۳) سبک مصالحه جویانه

➤ (۴) روش مذاکره کننده

➤ (۵) روش معامله



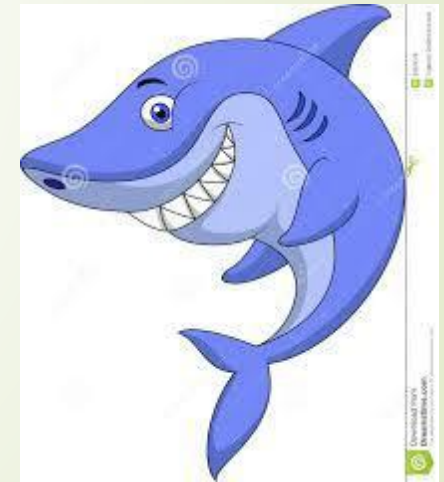
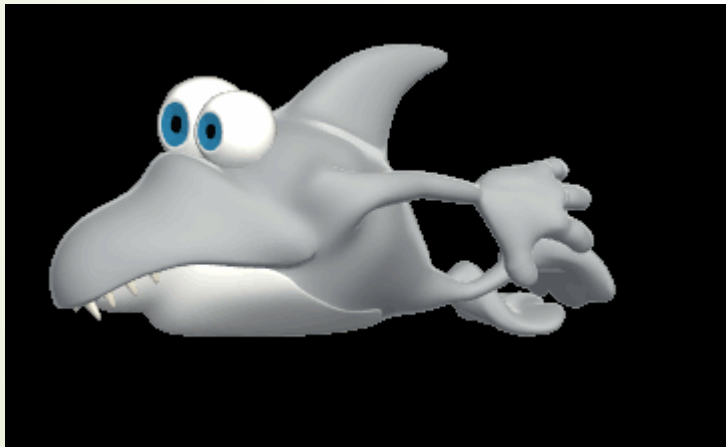
کناره گیرانه (لاک پشتی)

• آن ها معتقدند اختلاف فایده ای ندارد از اختلاف پرهیز می کنند



زور گویانه (کوسه ای)

- رابطه برایشان مهم نیست
- فقط به هدف خود فکر می کنند



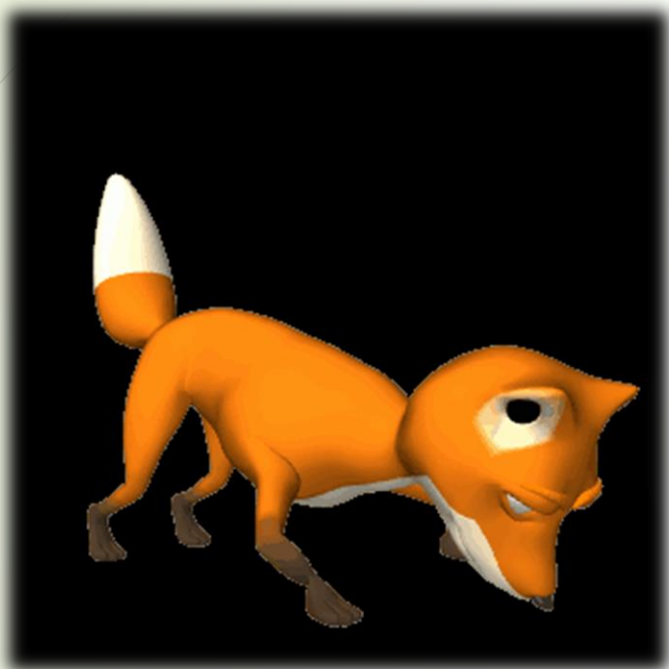
سبک خرس اسباب بازی یا سبک توأم با نرمش



فقط رابطه برایشان مهم است
به هدف فکر نمی کنند.



مذاکره کننده (سبک روباه وار)



➤ رابطه برایشان مهم است.

➤ اهداف هم مهم است ولی هدف خودشان ارجحیت دارد.

➤ فرد مقابل را مجبور می کنند از بعضی اهدافش بگذرد.



مقابله کننده (سبک جغد وار)



- ➡ هم هدف مهم است هم رابطه.
- ➡ دوطرف احساس رضایت می کنند



مهمترین انواع روابط بین فردی :

مهمترین انواع روابط بین فردی شامل روابط خانوادگی ، روابط همسالان ، روابط عاشقانه هستند.

روابط خانوادگی : محیط های خانوادگی به عنوان اولین محیط تربیتی فرد و عامل بسیار موثر بر رشد وی است.

والدین نه تنها از طریق انتقال ژنتیک بلکه از طریق آشنایی کودک با زندگی جمعی و فرهنگ جامعه نقش موثری دارند. همچنین موقعیت اجتماعی خانواده ، وضع اقتصادی آن عقاید ، آداب و رسوم آرزو های والدین ، شیوه های فرزند پروری ، سن اولیا و فرزند چندم خانواده بودن افکار و روابط آتی کودک را تعیین می کند.

میزان تاثیری که خواهران و برادران در رشد اجتماعی کودک دارند به عواملی از قبیل :جنس کودک ،جنس خواهر و برادر،چندمین فرزند خانواده بودن ، فاصله سنی کودک با خواهر و برادر و تعداد کودکان در خانواده بستگی دارد. کودکان خردسال بیشتر گرایش دارند از خواهر و برادر بزرگتر از خود تقلید کنند .

➤ برخلاف روابط کودک با خانواده ، رابطه با دوستان و همسالان ، رابطه ای مبتنی بر تساوی و تفاهم است . برخی از جامعه شناسان و روانشناسان معتقدند تاثیر بزرگسالان در کودکی و به ویژه در نوجوانی است . زیرا فاصله سنی زیاد باعث ایجاد روابط تلفیقی و تحمیلی می شود . چیزهایی که کودکان از همسالان یاد می گیرند از طریق تعامل و تفاهم است . کودک مجبور است برای برقراری ارتباط با گروه مرتب رفتار خود را مورد ارزیابی قرار دهد و در برقراری رابطه رفتارهای ناخوشایندی که باعث طرد او از گروه می شود جلوگیری کند .

تعاریف زیادی از عشق شده است به نظر می رسد تعدد تعریف عشق تا اندازه ای به این واقعیت بر میگردد که عشق یک حالت واحد و تک بعدی نیست بلکه پیچیده و چند بعدی است که افراد آن را در انواع روابط تجزیه می کنند. ما واژه عشق را برای توصیف روابط متنوعی از قبیل ، رابطه عشاق ، زوج های مزدوج ، والدین و فرزندان و دوستان نزدیک به کار می بریم. با توجه به این پیچیدگی روانشناسان اجتماعی ، رویکرد های گوناگونی برای طبقه بندی عشق ایجاد کرده اند. مثل زیک روبین معتقد است دوست داشتن با تمجید ، تحسین و محبت همراه است. اما عشق در بر دارنده احساسات نیرومند وابستگی ، صمیمیت و یک نگرانی عمیق به معشوق است. همچنین رابرت استنبرگ مثلث عشقی را مطرح می کند که دارای سه وجه صمیمیت (نزدیکی) ، اشتیاق (هیجان) ، و تعهد (باهم بودن) است. او با ترکیب این سه وجه در مجموع شش نوع عشق را مطرح می کند و عشق کامل را عشقی می داند که ترکیبی از این سه وجه باشد..

راهکارهای برای تقویت روابط بین فردی:

- (۱) در برقراری ارتباط به شخصیت افراد توجه کنیم و متناسب با شخصیت افراد رفتار کنیم مثلاً نحوه ارتباط ما با کودکان، همسالان، بزرگسالان، سالخوردگان و بیماران باید متفاوت با یکدیگر باشد.
- (۲) برای تقویت رابطه از پرگویی و پراکنده گویی اجتناب کنیم.
- (۳) از تحقیر، توهین و به دیگران خودداری کنیم.
- (۴) در صورت قطع ارتباط تنها دیگران را مقصر ندانیم و برای ارتباط مجدد پیش قدم شو.
- (۵) با احترام به دیگران احترام به خود را تضمین کنیم
- (۶) در صورت روبرو شدن با نظر مخالف دیگران بهتر است با صبر و بردباری برای تداوم رابطه بین فردی تلاش کنیم.
- (۷) با آگاهی از حقوق خود و دیگران در روابط بین فردی از سوء استفاده های احتمالی جلوگیری کنیم.
- (۸) توانمندی ها و مهارت های ارتباطی خود را شناخته و آنها را برجسته نماییم مثلاً توانایی شوخی و طنز به جا مناسب
- (۹) افراد خانواده خود و دیگران را با اسم کوچک و صفت های زیبا صدا بزنیم مثل: پسرم، عزیزم، دختر گلم، همسر خوشگلم و غیره.
- (۱۰) شنونده خوبی برای دیگران باشیم و آنها را تشویق به گفتگو کنیم.

چگونه با برقراری ارتباط بین فردی به پیشرفت خود کمک کنیم؟

47

رسیدن به مقصود بوسیله ارتباطات غیر کلامی بخش عمده ای از پیام هایی که شما به دیگران منتقل می کنید برخواسته از سرنخ های غیر کلامی است ، یعنی جنبه هایی از حالات بدنی و ژست های شما ، رفتار ظاهر و نگرش هایتان که حتی شاید از وجود آنها بی خبرید . این رابطه های غیر کلامی عبارتند از : زبان بدن ، نحوه نشستن ، ایستادن و راه رفتن نحوه استفاده از دستانتان .



➤ ظاهر

➤ نحوه پوشش

➤ نحوه آرایش مو و صورت و غیره

➤ نگرش

➤ اطمینان به خود

➤ احساسات

➤ پژوهشی در دانشگاه استنفورد نشان می دهد ، به هنگام صحبت با شخص یا گروهی پیام ما نه از طریق آنچه می گوئیم ، بلکه بیشتر از طریق چگونگی گفتن ما منتقل می شود . همین مطالعه حاکی است که ادراک شنونده از موارد زیر تاثیر می پذیرد :



➤ ۷٪ توسط واژه های شما

➤ ۳۸٪ توسط آهنگ صدای شما

➤ ۵۵٪ توسط زبان بدن شما

➤ این بدین معنی نیست که واژه ها بی اهمیت اند بلکه تنها به این موضوع اشاره دارد که هر چه به ارتباطات غیرکلامی خود در حین صحبت بیشتر دقت کنید ، در انتقال مطلب مورد نظرتان موفق تر هستید . اگر امرار معاش شما مستلزم تعاملات انسانی است ، (هر چند در عصر سیرنیتیک نمی توانیم از تماس های چهره به چهره با هموعان خود اجتناب ورزیم) ، در صورتی که از تاثیر خود بر مردم آگاه باشید ؛ با موفقیت بیشتری به هدف هایتان دست می یابید .

مهم ترین بخش جریان ارتباطی غیر کلامی که بخش ناآشکار آن است نگرش‌هایتان می باشد . شاید شما صاحب فکری درخشان ، شیوایی کلام ، حالات و ژست های عالی زبان ، بدن و ظاهری خوشایند باشید ؛ ولی نگرشی منفی ابراز دارید . در این صورت ، احتمال لوث شدن پیام مورد نظرتان بالاست .



به افرادی که تا به حال ملاقات کرده اید و احساسات نسبت به آن ها بیندیشید . ما انسان ها نسبت به نگرش بی نهایت حساس هستیم . ما احساس درونی افراد را نسبت به خودشان حس می کنیم . ما به طور شهودی سطح اطمینان به خود و اعتماد به نفس آن ها را در می یابیم و عمدتاً واکنش هایمان را نسبت بدان ها بر این اساس پی ریزی می کنیم ، خواه آن ها نگرشی منفی و خواه مثبت از خود بروز دهند . بازیگران نمایش باید بسیار بکوشند تا در برابر تماشاچیان به چنین مهارتی دست یابند . در مورد سایرین نیز وضع به همین منوال است . کار سهل و ساده ای نیست ! از خصلت های آدمی است که به خویشتن واقع بینانه نمی نگرد . اغلب ، نمی دانیم چرا موفق نیستیم .

Descriptive Article

➤ Interpersonal Relationships

- Having positive interpersonal skills (social skills) involves maintaining relationships that are
- mutually satisfying, fulfilling, rewarding and enjoyable, for all parties.
- 1. **Seek out new interactions.** Evaluate what your interests are and join a club, class or
- group. Go out of your way to meet people in these new environments. You never know there
- may be a lifelong friend across the room waiting for you to say hello.
- 2. **Be prepared.** If you are anxious about going to a party and/or meeting new people spend
- some time before the interaction preparing. Think of possible topics that you can talk about
- easily. Brush up on latest political topics, the current
- popular movies, television shows or news happenings
- around the world. Be prepared to comment on your
- research to maintain a conversation.

- 3. **Don't overthink.** Try not to over think what you are
- saying and doing. Try to relax. The person that is
- criticizing you most, is you. If you stammer or spill your
- drink, it is ok, move on. Try to not let these tiny errors
- get in the way of you having fun.
- 4. **Listen.** In uncomfortable situations it is easy to forget
- to listen once you have asked a question. Hear what
- the other person is saying, ask follow up questions. If
- you don't know anything about what they are talking
- about, bonus, that means there is more questions to
- ask. Be curious.
- 5. Take mental note. Take mental note of the upcoming
- events of your new acquaintances. Next time you see
- them ask follow up questions about the events and
- how they turned out. Your new acquaintance will be
- impressed you remembered.

- **6. Don't believe the lie about first impressions.** Don't worry about giving a less than
- desirable first impression. Everyone is nervous the first time they meet someone new. Most
- likely you didn't give as bad a first impression as you thought and secondly most people do
- not remember all of the details of their first interaction.
- **LEARNING SERVICES**
- Adapted from - Stein, S. J. & Book, H.E. (2006). *The EQ Edge: Emotional Intelligence and Your Success*.
- Mississauga: John Wiley & Sons Canada. Ltd.
- **7. Be friendly.** People want to talk to others that are encouraging and uplifting. Compliment
- the person you are talking to about their accomplishments or even what they are wearing.
- **8. Be aware of the give and take.** The most successful relationships comprise of a mutual
- give and take. Some people may 'over give' by inviting themselves over the next day for
- supper, while other 'under give' by revealing very little about themselves and come across
- cold or unfriendly.

- 9. **Learn how to change topics.** Have a couple transition statements in your back pocket just
- in case you find the conversation dragging. Some examples, “come to think of it”, or “that
- reminds me”.
- 10. **Make eye contact.** It may be uncomfortable for you to make eye contact. Try to challenge
- yourself to make eye contact as this can increase the ease and comfort of the conversation.
- Don’t forget to breathe.
- 11. **Be authentic.** We want to be impressive when we meet new people, but sometimes if we
- are trying too hard, that could put people off. Be authentic with people, yes have boundaries
- with what you share, be show them your real self. The people worth knowing will like you for
- you.
- 12. **Avoid post interaction analyzing.** Avoid seriously analyzing your interactions after you
- meet someone new. If you look at anything that closely, you are bound to find errors and
- reasons to feel deflated

- 13. **Practice.** Interacting with others gracefully is a skill. The more practice you have the more comfortable you will be.
- 14. **Be patient.** Remember, developing lasting relationships takes time and intentionality. Be patient as the relationship grows.
- 15. **Allow mistakes.** Friends are going to do and say hurtful things sometimes. Try not to overreact. Is the relationship worth sticking it out though the hard times? If you decide yes, your relationship will be even stronger.
- 16. **Visit a success coach.** If you would like more information on this topic visit a success coach. To book an appointment, visit the student success office (2nd floor of south campus hall) or call 519-888-4567 ext. 84410.



با تشکر از بردباری شما عزیزان

55

